

GRILLE D'ENTRETIEN · ADMIN, FINANCE & JURIDIQUE

Acheteur(se)

Durée conseillée : 45 min · Posez les mêmes questions à chaque candidat pour comparer objectivement.

CANDIDAT(E)

DATE DE L'ENTRETIEN

RECRUTEUR(S)

ENTREPRISE / SERVICE

BARÈME

1 Insuffisant

2 À développer

3 Conforme aux attentes

4 Excellent

Vérifications préalables

Expérience en achats

Oui / Non

Familles d'achats gérées

.....

Volume annuel géré (€)

.....

Date de disponibilité / préavis

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Familles, volumes, gains

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi votre périmètre et vos résultats (gains, économies).

→ Chiffres précis, méthode de calcul

Notes

Quelle négociation vous rend le plus fier(ère) ?

→ Préparation, stratégie, résultat

Notes

02 Stratégie et sourcing

Analyse du besoin, marché

NOTE

1

2

3

4

Comment construisez-vous une stratégie pour une famille d'achats ?

→ Analyse de dépense, marché, risques, leviers

Notes

Comment trouvez-vous un nouveau fournisseur fiable ?

→ Sourcing, qualification, audits

Notes

03 Négociation

Préparation, leviers, posture

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment préparez-vous une négociation annuelle ?

→ Objectifs, BATNA, arguments, concessions

Notes

Un fournisseur unique impose une hausse de 12 %. Que faites-vous ?

→ Analyse, alternatives, contreparties

Notes

04 Pilotage fournisseurs

Performance, risques, RSE

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Quels indicateurs suivez-vous pour évaluer un fournisseur ?

→ Qualité, délais, coûts, RSE

Notes

Comment intégrez-vous la RSE dans vos achats ?

→ Critères concrets, pondération

Notes

05 Motivation et projection

Adéquation, stabilité, évolution

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Pourquoi notre entreprise et ce poste ?

→ S'est renseigné(e) sur l'entreprise et ses marchés, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Projet cohérent avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« **Votre principal fournisseur vous annonce une rupture de 6 semaines sur un composant critique. La production s'arrête dans 10 jours. Que faites-vous ?** »

1	2	3	4
---	---	---	---

→ Signaux attendus : évalue le stock et l'impact, alerte la production et la direction, active les fournisseurs alternatifs, négocie une livraison partielle prioritaire, met en place un plan de continuité.

Synthèse

RÉSULTATS	SOURCING	NÉGOCIATION	PILOTAGE	MOTIVATION	SITUATION	TOTAL
/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 24

POINTS FORTS

POINTS DE VIGILANCE

COMMENTAIRE GÉNÉRAL

RECOMMANDATION

☐

À retenir

☐

À revoir en 2e entretien

☐

Ne pas retenir